

PERSO / VÉCU

Demandeurs d'emploi,

Moyen efficace de décrocher un poste, le bon réseau relationnel ne s'improvise pas. Il se construit, s'entretient et nécessite l'effort d'aller vers les autres.

Les informaticiens candidats à l'emploi n'utilisent pas efficacement leur réseau relationnel. Le constat des spécialistes du recrutement est accablant. Pourtant, une enquête, menée par 01 Informatique, en mai dernier, lors du salon Prosearch, révèle que 78 % des visiteurs interrogés accordent une « très grande » ou une « grande » importance à cette méthode. En clair, elle fait bel et bien partie de leur palette d'outils pour trouver un emploi ou changer de poste. C'est d'autant plus vrai pour les profils dotés de 10 à 20 ans d'expérience. Quelles que soient les techniques utilisées, 46 % des sondés ont déjà décroché un poste grâce à leur réseau. Pour 13 % d'entre eux, les amis se sont révélés les plus efficaces, avant les collègues (9 %) et la famille (6 %).

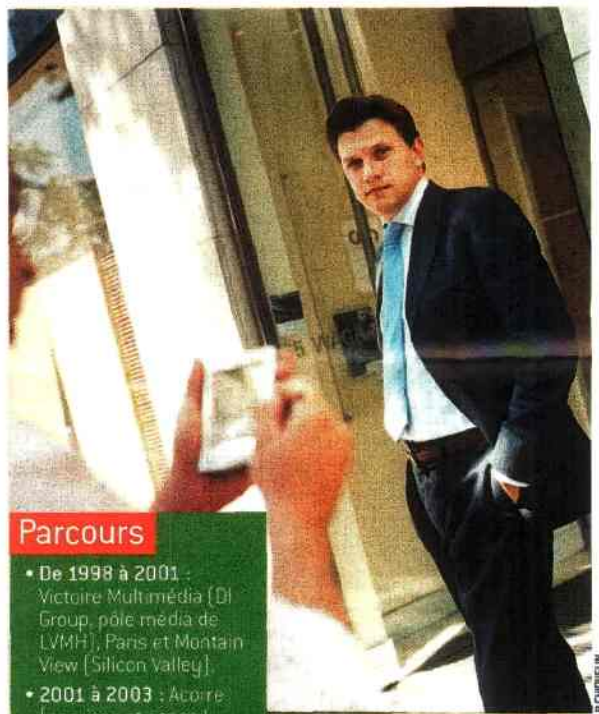
Le diplôme ne fait pas tout

Des résultats qui devraient encourager plus d'un informaticien à perfectionner sa pratique. Contrairement aux commerciaux qui se nourrissent de relations dans leur travail, le réseau n'apparaît pas toujours comme naturel aux informaticiens, particulièrement pour les profils les plus techniques qui concentrent leurs recherches sur internet... Selon Catherine Pamphile, consultante à l'ANPE, ils ont une forte propension à penser que leur diplôme est suffisant et qu'ils n'ont pas besoin de se vendre sur le marché du travail. « C'est une grave erreur, souligne-t-elle. Il faut savoir susciter l'intérêt des gens, comme dans une relation d'amitié, et leur don-

TÉMOIGNAGE. Antoine Perchet, 31 ans, ingénieur d'affaires chez Keyrus

« Je n'ai utilisé que mon réseau »

Fin 2003, la situation dans la Silicon Valley n'était pas au beau fixe. Je ne voulais pas me retrouver sans travail. Beaucoup de gens passaient leur journée à scruter les annonces sur internet, sans résultat. Pour décrocher un nouveau poste, aux États-Unis ou en France, sans perdre de temps, j'ai pris le parti de n'utiliser que mon réseau – une pratique courante dans la Silicon Valley. J'ai d'abord rencontré des gens qui étaient là depuis plus longtemps que moi. Tous appartenaient à des clubs d'affaires. Du coup, je me suis fait parrainer. C'est ainsi que j'ai commencé à participer régulièrement aux événements organisés par des réseaux comme l'association des patrons francophones de la Silicon Valley (DBF). Par rebondissement, j'ai pu élargir mon réseau de connaissances. Pour cela, il faut faire preuve d'une grande ouverture d'esprit et d'une vraie curiosité. Il est aussi indispensable d'oser aller vers les gens. De retour en France, je suis passé par l'association des anciens de l'Insead. J'ai bénéficié de leur système d'entraide accordée aux proches des anciens élèves. J'ai pu ainsi expliquer ma démarche et mon parcours et prendre des idées pour trouver de



Parcours

- De 1998 à 2001 : Victoire Multimédia (DI Group, pôle média de LVMH), Paris et Mountain View (Silicon Valley).
- 2001 à 2003 : Acore (services et conseil stratégique de l'investissement technologique), Redwood City, Californie.
- 2003 : Celartem (stockage et distribution de documents numériques), Paris.
- 2004 : Keyrus, Paris.

nouvelles pistes. De manière générale, lorsque je rencontre quelqu'un par le biais du bouche à oreille, je dis clairement que je recherche du travail. Je demande aussi à mon interlocuteur comment il me perçoit sur le marché

et en quoi mon expérience pourrait lui être utile. Car le réseau est un échange. Je m'efforce de faire preuve d'humilité et n'hésite jamais à demander des conseils ou à mettre deux personnes en relation. Au bout du compte, j'ai réussi à décrocher au minimum 1 ou 2 rendez-vous par jour. J'ai d'ailleurs été recruté chez Keyrus grâce à un ami. Aujourd'hui, je passe régulièrement un petit coup de fil aux gens pour qu'ils ne m'oublient pas... ●

cultivez vos relations !

ner envie de rester en contact avec vous ». L'informaticien qui ne ferait pas ces efforts se couperait de 70 % des offres d'emploi du marché !

L'enquête de 01 montre clairement que les informaticiens ont d'abord le réflexe de solliciter leurs proches ou leurs collègues, reléguant au second plan les associations d'anciens élèves, parfois très dynamiques, ou les clubs professionnels. Ces derniers sont pourtant l'occasion de multiplier les contacts avec des informaticiens, issus d'horizons divers, ou d'obtenir des informations précieuses, comme la simple liste des adhérents. Tout candidat sérieux doit donc s'efforcer de jouer la carte des relations publiques, au moins le temps de la recherche d'emploi ou mieux, tout le long de sa carrière.

Faire le point sur ses objectifs

Le plus difficile est finalement de se lancer. Pour cela, mieux vaut être clair sur le message que l'on souhaite faire passer. Et, il est important de faire le point sur ses objectifs (métier, responsabilités, salaire, etc.). Mais pas seulement. Savoir se présenter et faire valoir ses compétences et ses qualités en quelques minutes représente un préalable indispensable. A condition toutefois d'avancer avec prudence. Selon Corinne Massoué, consultante à l'Apec, « dire à ses interlocuteurs que l'on cherche du travail peut les effrayer. En revanche, les approcher en exposant un projet est plus rassurant ».

Un réseau relationnel, quel qu'il soit, porte rarement ses fruits immédiatement. Mais il permet de glaner des informations. Dans un premier temps, le candidat questionnera son interlocuteur sur l'organisation et les projets d'une DSI par exemple. Ce n'est que dans un deuxième temps qu'il proposera ses services. Car le réseau n'échappe pas à la règle, un recrutement reste d'abord le fruit d'une rencontre entre un besoin de l'entreprise et une offre de compétences... ●

SANDRINE CHICAUD



POINT DE VUE D'UN EXPERT

Saïd El Inkichari, fondateur du cabinet de recrutement Generale Europe Consultants

Ancien informaticien dans une société de service, il a créé en 1990, le cabinet GEC.

« De fil en aiguille, le réseau ouvre des portes.

Beaucoup d'informaticiens, ont tendance à se contenter d'un bon contact avec quelqu'un de bien placé dans une entreprise et arrêtent alors leurs recherches. Or, il faut s'armer de patience et ne pas perdre de vue son objectif : décrocher un poste. »

« Le message doit être clair même quand on connaît la personne.

Lorsque les informaticiens sollicitent quelqu'un par relation, ils ont tendance à faire croire à leur interlocuteur qu'ils savent tout faire. Or, il faut laisser une image précise, du type "je suis ingénieur Unix et je recherche deux types de poste". »

« Il ne faut pas négliger l'importance du CV.

Le candidat qui rencontre quelqu'un par le biais de relations doit avoir un CV pertinent à lui remettre. L'interlocuteur doit comprendre tout de suite à qui il a affaire. Sinon, malgré toute sa bonne volonté, il ne pourra rien faire pour l'aider. »

Un réseau, ça s'organise

1. Recensez tous vos contacts

Dressez la liste des relations nouées récemment et au cours de votre vie scolaire, professionnelle, sociale, sportive, culturelle ou politique. Appelez-les une par une, remettez-leur un CV en mains propres, demandez-leur les contacts d'un DRH ou d'un DSI.

2. Elargissez votre réseau relationnel par internet

Explorez les méthodes classiques (famille, amis, collègues...) mais ne négligez pas les autres pistes. Depuis peu, internet offre, via des sites de « networking » (LinkedIn, Viaduc...), la possibilité d'élargir vos contacts. Les blogs, les chats et les forums spécialisés dans l'informatique sont aussi des espaces d'échanges avec des employeurs ou d'autres candidats.

3. Pratiquez l'activisme relationnel

Saisissez le maximum d'opportunités pour construire et entretenir en permanence votre

réseau, en étant présent dans les salons et les fêtes d'anciens. Profitez aussi des réseaux déjà constitués comme les associations professionnelles, politiques ou syndicales.

4. Utilisez les services de l'Apec

L'Apec propose des ateliers collectifs pour apprendre aux candidats à se présenter en trois minutes, à faire valoir leurs qualités et leurs compétences. Ils exposent aussi par petit groupe une réalisation professionnelle.

5. Frappez à la porte de l'ANPE

L'Agence nationale pour l'emploi propose plusieurs stages collectifs directement ou indirectement liés au thème du réseau : « animer votre réseau », « communiquer par son image » ou « marketing emploi ».

6. Dites merci !

Appelez vos interlocuteurs à la bonne heure (plutôt après 19 h). Prenez leur carte de visite et remerciez-les après chaque entretien.